

# Sommaire

Remerciements .....	5
Introduction .....	11
<b>Chapitre 1 - Les différents types de mémoire .....</b>	<b>15</b>
Identifier les différentes mémoires .....	17
La mémoire sensorielle, la mémoire à court terme, la mémoire à long terme .....	17
Faciliter la mémorisation de ses interlocuteurs .....	21
Les éléments qui nuisent à la mémorisation .....	24
Mémoriser .....	25
<b>Chapitre 2 - Identifier les différentes parties du cerveau et leur fonctionnement .....</b>	<b>27</b>
Les trois cerveaux d'après Paul D. McLean: reptilien, limbique, néocortex .....	28
Cerveau gauche - Cerveau droit d'après Roger Sperry .....	32
Les préférences cérébrales selon le Modèle de Ned Herrmann ..	33
L'effet interrupteur de l'émotion, inspiré du neurologue américain Joseph LeDoux .....	37
Faire face au trac et à ses symptômes .....	39
<b>Chapitre 3 - Les clés pour ouvrir les portes du savoir .....</b>	<b>43</b>
Le sens .....	43
Le respect .....	46
Le cadrage .....	48
La bienveillance .....	50

<b>Chapitre 4 - Les lois et les incontournables de la pédagogie ..</b>	<b>57</b>
Loi n° 1: Nos interlocuteurs en savent plus que nous le croyons ..	57
Loi n° 2: Une personne apprend plus de ses collègues que de son professeur, tuteur ou formateur.....	58
Loi n° 3: Un interlocuteur est dans les meilleures conditions d'apprentissage quand il est « AVISÉ ».....	58
Loi n° 4: Plus nous utilisons nos sens et plus nous mémorisons...	60
Loi n° 5: Utiliser le « VAKOG » .....	61
Loi n° 6: Tenir compte de la loi de Mehrabian .....	62
Loi n° 7: Pratiquer l'effet Pygmalion .....	63
Loi n° 8: Vérifier les acquis de votre participant à chaque étape de la formation .....	64
Loi n° 9: Faire des pauses .....	65
Loi n° 10: Prendre en compte les niveaux d'autonomie de son apprenant par rapport à une relation d'autorité .....	65
<b>Chapitre 5 - L'analyse des besoins .....</b>	<b>69</b>
1 - Deux questions à vous poser en tout premier lieu .....	71
2 - Identifiez les questions à poser afin de clarifier une demande ..	72
3 - Formulez un objectif pédagogique clair, précis et mesurable...	74
4 - Concevez une progression pédagogique (ou escalier pédagogique) .....	78
5 - Mettez en forme le déroulement de la formation (formalisez) ...	80
<b>Chapitre 6 - Les méthodes pédagogiques .....</b>	<b>83</b>
1 <sup>re</sup> Méthode .....	83
2 <sup>e</sup> Méthode .....	87
3 <sup>e</sup> Méthode .....	89
4 <sup>e</sup> Méthode .....	92
5 <sup>e</sup> Méthode .....	95
<b>Chapitre 7 - Les techniques pédagogiques .....</b>	<b>99</b>
Déroulement de la formation.....	101
Synthèse des 10 étapes de la conception d'un transfert de savoirs.....	102

A - Techniques à utiliser en face à face ou en grand groupe (en présentiel).....	103
L'exercice en sous-groupes .....	104
Le quizz .....	106
Le questionnaire à choix multiple ou QCM .....	107
Le vrai-faux .....	108
Les jeux de rôles et exercices de simulation .....	109
Brainstorming .....	111
Mise en pratique .....	112
Méli-mélo .....	112
Étude de cas .....	113
Post-it.....	113
Mini simulations .....	114
Info-intox .....	115
Carte mentale.....	115
Questionner.....	115
B - Les TICE : Techniques liées aux formations à distance ou e-learning .....	116
Qu'est-ce que le e-learning ?.....	117
Les formations en ligne .....	120
La pédagogie différenciée au service de la classe inversée.....	124
Le conflit sociocognitif, un passage obligé ?.....	125
Formateurs, soyez « Agiles » !.....	126
La classe virtuelle, un moyen efficace de travailler à distance (MOOC) .....	127
Doit-on utiliser tous ces outils dans nos formations ?...	131
<b>Chapitre 8 - Les spécificités générationnelles .....</b>	<b>139</b>
La génération silencieuse : personnes nées entre 1925 et 1945..	140
La génération du baby-boom :	
personnes nées entre 1945 et 1965.....	141
Génération X: personnes nées entre 1965 et 1980.....	144
La Génération Y : personnes nées entre 1981 et 1995.....	145
Génération Z: nés après 1996.....	149

<b>Chapitre 9 - Les comportements difficiles</b> .....	153
Qu'est-ce qu'un comportement difficile? .....	153
Trois questions à se poser avant d'agir.....	154
1 <sup>re</sup> question: Qu'est ce qui rend mon interlocuteur difficile? Quelle en est la cause? .....	154
2 <sup>e</sup> question: Est-ce que je me suis créé un participant difficile? .....	155
3 <sup>e</sup> question: Est-ce une gêne pour moi ou pour le groupe? .....	156
Trois solutions sont à notre disposition pour résoudre le problème des participants difficiles.....	157
Soigner le mal par le mal.....	157
L'esquive .....	159
L'entretien en face-à-face .....	159
<b>Chapitre 10 - L'attitude du formateur</b> .....	163
Reformuler.....	163
Les attitudes de Porter .....	165
Le méta-modèle, outil de la PNL.....	166
Les Phases de deuil d'Élizabeth Kübler-Ross.....	168
Conclusion .....	173
Solution des exercices .....	175
Bibliographie .....	183
à propos de l'auteur .....	185